© THE QUEEN'S PRINTER FOR ONTARIO
2001

REPRODUCED WITH PERMISSION

L'IMPRIMEUR DE LA REINE POUR L'ONTARIO

REPRODUIT AVEC PERMISSION

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel: (416) 362-5211
Toll free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

FACTSHEET

BUSINESS MANAGEMENT

ORDER NO. 01-003

FEBRUARY 2001

AGDEX 831

Ontario Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs

LEASING FARM EQUIPMENT

R. W. Gamble

During the past 10 years, it has become more popular to lease farm equipment as a method of acquiring new equipment for farm businesses. This increased popularity is due in part to the increasing cost of farm equipment. The large outlays of capital, particularly down payments, make leasing more attractive. Farm managers are also becoming more comfortable with controlling and using an asset, instead of owning the asset.

With this popularity comes the need of farm managers to be able to evaluate the cost of leasing verses the other options available.

Are you considering a lease? Find out how much you know. **Take the lease quiz in section 1.**

The purpose of this Factsheet is to increase farm managers understanding of leasing arrangements. The topic will be covered in the following sections:

Section		Page
1.	The Lease Quiz	1
2.	The Basics of Leasing	1
3.	Types of Leases	2
4.	Pros and Cons	5
5.	Leasing Terminology	5
6.	Analyzing a Lease verses Purchase	5
7.	Timing of Cash Flow	6
8.	Lease Clauses	7
9.	Negotiation Points	7
10.	Leasing Terms	8

1. THE LEASE QUIZ

WHICH LEASE IS THE BEST DEAL?

Can you determine which of the following leases is the best deal? The equipment being leased is worth $84,000. Various dealers quote the following:

	A	B	C
Lease per month	$1,324	$1,358	$1,300
Residual Value	$55,000	$47,000	$50,000

If you picked "C" you are wrong. That's because the interest rate on "B" is the best deal. But you would only know that if your calculator performed lease calculations. The rates for the above leases are as follows:

	A	B	C
Interest rate	9.0	6.1	6.4

While more and more leasing contracts are disclosing all the terms, there is still significant misunderstanding in how a lease is calculated.

2. THE BASICS OF LEASING

The most common question asked regarding leasing is "Is it better to lease or purchase equipment?" Unfortunately the answer is not straightforward since it depends on the individual's business situation and preferences. Before you can answer that question for yourself, you must know how a lease is calculated.

HOW A LEASE IS CALCULATED

There is no magic in calculating a lease. The cost is based on five variables:

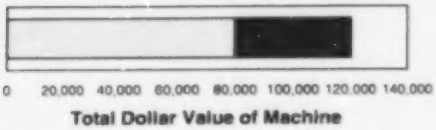
- cost of the machine
- interest rate
- residual or termination value
- the term and number of payments
- monthly or yearly payment

Some leasing companies disclose all these figures while others do not. Ask for this information so you can compare leases. Remember, as was demonstrated in question 1 of the quiz, the payment alone does not allow you to make a comparison.

WHAT ARE YOU PAYING FOR IN A LEASE?

The concept of leasing can be confusing sometimes. What exactly are you paying for? Figure 1 below illustrates lease payments and residual value.

What are you paying for?



Example:

The total value of the machine is $120,000. The gray section on the left of the bar represents the amount of the machine that you are paying for in your lease, in this case $80,000. The black part of the bar on the right represents the residual value of $40,000, the amount of the machine cost you have not paid for.

A lease payment can be less than a loan payment because of how the payment is calculated. The interest portion is calculated on the entire value of the machine. However the principle portion of the lease payment is based on only the value of the machine used. This is the sale price minus the residual value — in other words you are purchasing or using only a part of the machine — in the example $80,000 of the total value of $120,000. When the lease term is completed you usually have the option of purchasing the machine at the residual value. In other words you buy the "rest" of the machine at that time.

THE LEASING CONTRACT

An equipment lease contract specifies the following points:

- the customer and dealer names and information
- the exact piece of equipment being leased
- the beginning and ending dates of the lease
- the base hours (defined as the annual number of hours the equipment is expected to be used)
- the payment due the lessor for use in excess of the base hours
- the dollar amount the farmer must pay to purchase the equipment at the end of the lease if the purchase option is exercised
- the advance payment required
- the periodic payment (monthly, quarterly, semiannually or annually)
- miscellaneous terms of the agreement, including such things as charges for excess wear and tear and evidence of insurance on the equipment

Most businesses distinguish a lease from a rental agreement by the duration of control. Equipment leases typically provide control of the equipment for one or more years; rental agreements typically for less than one year.

Under a typical rental agreement, the farmer agrees to pay a specified rate for every hour registered on the hour meter of the tractor. Frequently a minimum number of hours are also specified. The beginning and ending dates of the rent restrict the duration of the rental period.

3. TYPES OF LEASES

There are two types of leases: an *operating lease* and a *financing or capital lease*. It is important to know what type of lease you are dealing with because the tax treatment of each is different.

OPERATING LEASE

This is sometimes called a true lease or an off balance sheet lease *(see definition below)* This type is typically what people think of when they use the term lease. In an operating lease, ownership of the equipment stays with the person or company (called the lessor) leasing the equipment to the user (called the lessee). The user of the equipment is able to deduct the entire lease payments as an expense for income tax purposes.

The true operating lease is for less than the useful life of the equipment and allows the user to return the equipment at the end of the lease period without further obligation. If there is any requirement to purchase, then it is not a true lease. If there is a purchase option, it must be estimated at Fair Market Value. See Table 1, *Lease Purchase Comparison Chart*, for Canada Customs and Revenue Agency definitions.

THE OFF BALANCE SHEET LEASE

This term is used because if a lease is a capital lease the asset shows up on your balance sheet as a leased asset and the payments as a liability. In a true operating lease the balance sheet is not affected and the payments are recorded as an expense on your income and expense statement.

FINANCING OR CAPITAL LEASE

A financing lease is, as its name implies, a method of financing the purchase of an asset. Ownership does not transfer to the user until the end of the lease and only then if the user exercises their option to purchase. Canada Customs and Revenue Agency has specialized rules for determining what is a financing lease (see below). In general any of the following indicates the arrangement is a financial lease.

- There is a requirement to purchase the equipment at some point in the lease.
- A bargain price is offered at the end of the lease period. (This bargain price concept is used as one indicator to disqualify the use of an operating lease where it is not appropriate. However, this does not mean that a financing lease **must** have a very low or "bargain price" residual where the user wishes otherwise.)

WHAT DOES CANADA CUSTOMS AND REVENUE AGENCY SAY?

Canada Customs and Revenue Agency states that a lease, which has the following characteristics, is a financing lease and not an operating lease:

1. The person leasing the property automatically acquires title to the asset after a certain number of payments.
2. The lessee must purchase the property during or at the end of the lease.
3. The lessee has the option to purchase the property at a price that is substantially less than the FMV and within a time, that is less than the useful life of the property. Payments to the lessor will represent a substantial portion of the fair market value.
4. The lessee has the right during or at the expiration of the lease to acquire the property at a price or under terms or conditions which at the inception of the lease is/are such that no reasonable person would fail to exercise the said option.

For further information see Canada Customs and Revenue Agency IT-233R Lease-option agreements—Sale-lease back agreements.

- The equipment is worth less that 10% of it's original value at the end of the lease or
- The equipment has gone beyond 75% of its useful life.

Financial lease payments cannot be written off as an expense for income tax purposes. Instead, a deduction for Capital Cost Allowance (CCA — which is depreciation for tax) and a calculated interest expense is used. This is the same as if you owned the machine and reflects the fact that you are really using the lease to purchase the equipment.

TABLE 1. Lease Purchase Comparison Chart

	Operating Lease (True Tax lease)	Finance Lease	Purchase **
Definition	• Ownership stays with leasing company • User can return equipment ** • Purchase option at Fair Market Value (FMV) • Length of lease is not greater than 75% of the useful life of the asset ** This is usually an option only if you're dealing with an original manufacturer of equipment. If you are leasing through a bank they usually have a clause that allows for the purchase, sale of the equipment to a third party or a re-lease of the equipment.	• User becomes the owner of equipment, either because the lease requires it, or because a bargain price residual is offered. (The bargain price concept is used as one indicator to disqualify the use of an operating lease where it is not appropriate. However, this does not mean that a financing lease must have a very low or "bargain price" residual where the user wishes otherwise.) • Purchase option is at below FMV • The length of the lease is greater than ¾ of the useful life of the asset. • The present value of all the future payments and the residual value are greater than 90% of the asset value.	• User owns the asset. ** A conditional sales contract (CSC) is used to finance the purchase of the equipment from the manufacturer.
Tax treatment of Payments	• All payments can be claimed as a tax-deductible expense. • Goods and Services Tax (GST) and any applicable Retail Sales Tax (RST) are combined with each payment. • Farm equipment is RST exempt. • GST may be payable on the lease payments and an input tax credit claimed.	• While there may be some differing treatments for a finance lease, generally the full payments are not claimed as an expense • Depreciation (Capital Cost Allowance — CCA) and a calculated interest expense can be claimed as a deduction • GST may be payable on the lease payments and an input tax credit claimed.	• Interest cost on loan and depreciation (CCA) can be deducted • GST and RST, if applicable, are paid up front.
Typical Length	2–5 years, some leases go to 7 years on larger equipment.	3–7 years	3–7 years

TABLE 1. Lease Purchase Comparison Chart

	Operating Lease (True Tax lease)	Finance Lease	Purchase **
Down Payment	• Some debate exists as to whether a prepayment or down payment on an operating lease makes it a financing lease. • Check with your tax advisor on this issue.	• While some leasing companies accept a down payment that reduces the payments required, the lease is still based on 100% of the asset value. The method of handling a down payment varies between leasing companies. • Make sure you consider the down payment if you are making a comparison based only on the size of payments.	• A down payment is often made or a trade in value taken. • Again consider the down payment when comparing only the payments.
Affect on Cash flow	• Typically the cash flow requirements for leasing are less than purchasing. • Increasing the residual value or lengthening the term can reduce cash flow.	• Same as the operating lease. No down payments mean that more cash can be used in other areas.	• Usually cash requirements of servicing the loan are higher. There is flexibility on the term of loan.
Affect on Financial Statements and Ratios	• Called an "off balance sheet lease" because the asset does not appear on your balance sheet. • If your lender is concerned about your working capital, this type of lease would be preferable • This advantage may be overstated since most lenders require full disclosure of all liabilities.	• The equipment would appear on your balance sheet as a leased asset and the payments as a liability.	• The equipment would appear on your balance sheet as an asset and the loan you obtained to finance it as a liability.
Usage Penalties	• Some leasing companies offer different blocks of base hrs. Penalties are accessed if you exceed the hrs stated in the lease. • Banks may not have hourly usage penalties.	Same as operating lease	
Early Termination	If you terminate your lease early a pay out to end the lease is required. Following is a typical pay out calculation; however you may be able to negotiate a better deal with your leasing company: • any current payments • plus the present value of future payments • plus the residual value of the equipment Lease agreements will indicate what constitutes a default and termination payment.	Similar to the operating lease	• Paying off a loan early is usually permitted • A conditional sales contract may have pay out clauses similar to leases.
Insurance	• Lessors require that you have insurance on the equipment. Insurance is available through many equipment leasing companies or through your own insurance company. Banks generally do not offer insurance on the equipment. • Be sure to discuss the availability and benefits of replacement value insurance vs. market value.	Similar to the operating lease	• Insurance is advised but not required to obtain the loan. • It is required in a conditional sales contract.

4. PROS AND CONS OF LEASING

Although each business situation is different, there are some general points regarding leasing. Discuss any lease arrangements with your tax advisor early in the process. Your tax situation can have a significant impact on the lease or buy decision. Some key considerations follow.

Cash Flow

Generally leasing reduces cash flow requirements of a business. This is largely due to the flexibility that lessors can provide. Lease payments are usually lower than loan payments for the same asset. If your business is at a stage where cash flow is tight then leasing may be more attractive. This is especially true if investment elsewhere in the business can return a higher rate than the cost of the lease.

Tax

As mentioned earlier, consider your current tax situation. An attractive aspect of leasing is that the entire lease payment can be a tax deduction. This is more advantageous to a business in a high tax bracket than to one in a lower bracket because a greater tax reduction results.

High Equipment Turnover or Requirements

Businesses that need to replace their equipment more often can benefit from leasing. This requirement might stem from the need to have reliable equipment such as a custom operator or a farm business with a very large land base.

Balance Sheet Financials

One feature that can make leasing more attractive is that the asset is not owned and therefore does not show up on the balance sheet. In a normal purchase the asset value is listed on the asset side of the balance sheet, while the loan is a liability. The current year's payment is a current liability, which affects the ratio called current ratio or working capital. Lenders like to see this ratio maintained within certain limits. While a loan affects this ratio, a true lease does not.

5. LEASING TERMINOLOGY

The terminology used in leasing can make it difficult to understand. Also not all lease agreements use the same terminology. The following are the essential terms that you need to know. *A more complete listing of leasing terminology can be found in Section 10 on page 7-8 of this Factsheet.*

Lessee — the user of the equipment being leased.

Lessor — the party to a lease agreement who has legal or tax title to the equipment, grants the lessee the right to use the equipment for the lease term, and is entitled to the rentals.

Initial Value or purchase price — also called the lease value, this is the cost of the lease. This does not always appear on the lease contract as a lump sum. Usually the total payments are listed, which would include the interest charged.

Interest Rate — This is the rate of interest used to calculate your lease payments. Sometimes an interest factor or lease factor is used, which is based on the interest rate and is just another method of calculating the interest cost

Termination or Residual Value — the value of the leased asset at the end of a lease. You can calculate the cost of your lease by subtracting the termination value from the total lease payments.

6. LEASE VS PURCHASE OPTION?

Making a decision about the best option for your business can sometimes be decided with limited calculations. If your business has large cash flow requirements you may decide that a lease is the most appropriate.

A second question should also be asked. Can the extra cash flow from leasing be used to generate more money than the cost saving from purchasing? Knowing the return on assets that your business is generating is important in answering this question.

HOW DO YOU COMPARE?

The most straightforward method is a simple cash basis comparison. It is outlined below. Another method, the **net present value cash flow method** allows you to compare the timing of the cash flows. While it is more complex, it is important to understand the cash flow differences between a lease and a purchase option. This is covered in the Section 7, *Timing of Cash Flow* on page 6.

CCA and Interest vs. Lease Payments

After tax cost must be considered when comparing leasing to purchasing. If the lease is an operating lease then the entire lease payments can be deducted as an expense. If the business purchases that same asset, it can claim Capital Cost Allowance (CCA) and the interest on any borrowed money.

Machinery and other depreciable assets are placed in classes; each with specific depreciation rates. For example, tractors are in class 10, with a depreciation rate of 30% per year, except for the year of purchase when only half the prescribed rate can be used. Table 2, *Depreciation Rates*, is one example.

TABLE 2. Depreciation Rates

	Value ($)	CCA — 30%
Year 1	100,000	15,000
Year 2	85,000	25,500
Year 3	59,500	17,850
Year 4	41,650	12,495
Year 5	29,155	8,747
Year 6	20,409	6,123
Year 7	14,286	4,286
Year 8	10,000	3,000
Year 9	7,000	2,100
Year 10	4,900	1,470

SIMPLE CASH METHOD

A simple cash method compares the after tax cost of the lease verses the purchase. You need to know:

Lease

- Lease payments
- Termination or residual value

Purchase

- Loan payments
- Purchase price
- Depreciation rates of purchased machinery
- Estimate of fair market value on a future sale

In addition to information above, you need to know your tax rate to make the calculation. Table 3 shows how a comparison can be made.

The example above shows that the lease option requires less cash per year but the purchase option is less costly overall.

Note that to compare the two options the length of the loan and the lease is the same. The assumption is the purchased asset is sold at the end of the loan period that coincides with the lease period.

7. TIMING OF CASH FLOW

NET PRESENT VALUE CASH FLOW METHOD

The simple cash method of comparison does not address the timing of the cash flows. Most leases require payments in advance; loan payments are made at the end of the payment period. On the other hand some loans require a down payment or money from a trade in.

The only way to take into account the timing of cash flow is to use a method called the **net present value cash flow method**. The concept is described below.

TABLE 3. Leasing vs. Buying Cash Method Comparison

Lease Option		
Cost of Equipment	$100,000	
Total Lease Payments per Year	$ 14,000	(A)
Length of Lease	4 years	(B)
Total Payments on Lease	$ 56,000	(C)
Down Payment or Trade[1]	$ 20,000	
Total Cash Invested in Lease	$ 76,000	
Amount Tax Reduced @ 41% tax rate (.41 x line C)	$ 22,960	
Total After Tax Cost of Lease	**$ 53,040**	(D)
Purchase Option		
Cost of Equipment	$ 100,000	(E)
Down Payment or Trade	$ 20,000	(F)
Loan Amount	$ 80,000	
Total Loan Payments — 4 years @ 8%	$ 96,956	(G)
Total Loan Payments per year	$ 24,239	(H)
Depreciated Value of equipment at the end of 4 years (30%)	$ 29,155	
FMV of asset at the end of 4 years	$ 50,000	(I)
Total Cash Investment in Purchase (F+G-I)	$ 66,956	
Minus		
Amount of tax reduced @.41 tax rate		
Interest ($16,956 x .41)	$ 6,952	
Depreciation (E – I x .41)	$ 29,046	
Recapture on equipment if sold at the end of 4th year	$ 20,845	
Add tax on recapture @ 41% tax rate	$ 8,546	
Total After Tax Cost of Purchase	**$ 39,504**	**(J)**
Average Increased Cash Flow per year by Leasing (H – A)	**$ 10,239**	
Average Cost Saving per year on Purchasing (D – J divided by B)	**$ 3,384**	

[1] *Some leasing companies will accept a down payment for operating lease. Consult your tax advisor to determine if this indicates it is a finance lease and not an operating lease.*

The Time – Value Concept of Money

The net present value cash flow method is based on the time–value concept of money. This concept recognizes that money spent or received in the future is less valuable than money received or spent today. The value of a future expenditure or income in today's dollars is said to be its present value. For example if you could receive a dollar today **or** a dollar in a year from now, which would you choose? If you received it today it could be invested or used. It is therefore more valuable than a dollar received a year from now. If however you were offered $1.05 in a year from now and the interest rates were 5% these two offers would be equal. The present value of the future payment would be equal to the $1.00. The term **discount**

rate is used to describe the percentage used to convert future values to present values.

Present value calculations allow you to determine the least expensive alternative. Using our dollar example, if you had to pay $1.10 a year from now, or $1.00 today, which would be cheaper? Using a discount rate of 5% the present value of the $1.10 would be $1.047. That means it would be less expensive to pay the $1.00 today as opposed to the $1.10 in a year from now. This same principle is used in calculating the present value of the series of payments that must be made on a loan or a lease. These are added together and discounted and the result allows a comparison to be made between the two alternatives. This is called the **net present value cash flow method.**

DECISION-MAKING AIDS

While the net present value cash flow can be calculated using present value tables, it is easier to use the "Equipment Lease Analyzer" spreadsheet available from the OMAFRA Web site at www.gov.on.ca/OMAFRA/english/busdev/agbusdev.html

It is a decision-making aid to help evaluate the economic differences between leasing and purchasing equipment. The spreadsheet numerically and graphically compares the alternatives on the basis of cash flow and profitability. Usually a lease is better or worse than a purchase on both criteria, but occasionally one option offers better cash flow while the other offers lower cost.

8. LEASING CLAUSES

Usage penalties — Usage penalties or excess hr rates are clearly stated on your lease contract. The base amount is the number of hours you can use without penalty. Once this number is exceeded the penalties per hour begin. The higher the number of hours on the base rate the higher the cost of the lease. There is a breakeven point at which you would be better to choose a higher number of hours and pay more as compared to paying excess hour rate penalties. See Section 8 for an example calculation.

Insurance — All lease agreements require you have insurance on leased equipment. Discuss with your insurance agent the best options available. There can be situations where the calculations of the amount owing in the termination clause result in more being owed than what your insurance will cover.

Fees — Any fees associated with setting up your lease should be indicated on your agreement.

Taxes — Taxes on a lease are blended with the payments as you make them. On farm equipment this is usually not a great advantage since the GST paid on leases can be used as an input tax credit and the PST is generally not payable.

Consult a tax advisor on the specifics of your situation.

Normal maintenance — as the user of the equipment you are responsible for normal maintenance of the equipment.

Damage due to abuse or neglect — any damages because of abuse or neglect are not considered to be normal wear and tear; you will be responsible for those items.

Early Termination Clauses — all lease contracts indicate the payments required on a premature termination of the lease. A pay out is required if you default on your payments or the equipment was stolen or damaged beyond repair.

While you may be able to negotiate a lower pay out with the leasing company, a typical contract contains a pay out calculation as follows:

- any current payments
- plus the present value of future payments
- plus the residual value of the equipment

TABLE 4. Termination of an Equipment Lease

Current unpaid rent	—
Present value of remaining unpaid rent	$33,001
Termination value	$60,000
Excess hour charges	—
Legal and collection charges	
Other liabilities	—
Sub total	$93,001
Minus	
Present value of the net proceeds of sale or re-lease	$70,000
Total payment upon termination	**$23,001**

9. NEGOTIATION POINTS

There are several areas that are potential items for negotiation when considering an equipment lease.

Sale Price

Negotiating a lower sales price reduces the annual lease payment and the end-of-lease purchase option price.

Lease term

The term of a lease is probably the easiest area to negotiate. Select the lease duration that fits your farming plans for the next several years. If there is no known need to change equipment in 3 or 4 years, and if controlling an asset outside of its warranty period is no problem, consider a longer lease. Ask the dealer to give you a comparison on the different lease terms.

Number of hours of use per year

Select the number of hours that minimizes the total equipment cost over the life of the lease. While you will not be reimbursed for "unused" hours, it is best not to overestimate the hours of use. However, if you underestimate the hours, an hourly charge is assessed for every hour in excess of the agreed upon annual use. Because leases have limited hourly choices (e.g., 400, 600 and 800 hr/yr.), it is important to evaluate which option is east expensive. For example, if a tractor is needed for 475 hr/yr., it might be cheaper to pay for a 600-hr lease than to choose the 400-hr lease and pay the extra charge for the additional 75 hrs.

TABLE 5. Calculating Optimum Lease Hours

	Lease 1	Lease 2
Contract hours per year	400	600
Annual Payment	$15,000	$16,500
Charge for extra hours per hp		$0.15
Equipment Horsepower		225
Breakeven Hours		444
Implications		
If you think you will use the equipment for less than 444 hr/yr. the 400-hr lease is less expensive than the 600 lease.		

The "Equipment Lease Analyzer" spreadsheet calculates the optimum hours to choose. It can be downloaded from the OMAFRA Web site at www.gov.on.ca/OMAFRA/ english/busdev/agbusdev.html

A NEGOTIATION PLAN

A plan for negotiation might include the following steps:

- Make your best deal on the purchase of the piece of equipment you are interested in controlling.
- Ask dealers about equipment leases they offer. Obtain copies of their lease contracts along with quotes of annual lease payments for various lease lengths and annual use. Note that the best purchase deal might include trade-in of used equipment, whereas a lease may not allow trade-ins.
- Ask dealers about options for financing purchases, including interest rate and length of loan.
- Ask your local banker how the purchase would affect your financial status and what interest rate would be charged for a loan, if needed.
- Ask your local banker or a national finance company if they are interested in purchasing the equipment and leasing it to you. If so, obtain their lease contract and annual payment estimates for various lease durations and annual use.
- Analyze the alternatives (purchase financed by either the dealer or a financial institution or lease financed by either the dealer or a financial institution) for cash flow and profitability.
- Before signing any lease, discuss the terms of the arrangement with your banker and tax adviser and ask how the lease will affect your financial and tax situation.

CONCLUSION

Although leasing of land has been well accepted in agriculture for generations, leasing of equipment has become widespread only in the last few decades. The cost of equipment, together with the cost of land, has become a significant barrier to entry and longevity in farming. Leasing allows farmers to control productive assets without owning them.

Leases fit into the business activity of some farmers and not others. The many decisions that go into evaluating a lease versus a purchase are difficult. But to maximize profit, the time and effort spent in comparing the two options is worthwhile.

Understanding the points of negotiation and potential effects of each decision along the way will allow farmers to make the decisions that best fit their situation.

10. LEASING TERMS

Bargain Purchase Option — a lease provision allowing the lessee the option to purchase the equipment for a predetermined price that is substantially lower than the expected fair market value at the date the option can be exercised. ie $1.00!

Capital Cost Allowance — an amount (expressed as a %) allowed to be expensed for tax purposes against the cost of capital assets acquired by a business. Different types of assets attract different percentages.

Capital Lease — type of lease classified and accounted for by a lessee as a purchase and by the lessor as a sale or financing, if it meets any one of the following criteria: (a) the lessor transfers ownership to the lessee at the end of the lease term; (b) the lease contains an option to purchase the asset at a bargain price; (c) the lease term is equal to 75% or more of the estimated economic life of the property (exceptions for used property leased toward the end of its useful life); or (d) the present value of minimum lease rental payments is equal to 90% or more of the fair market value of the leased asset less related investment tax credits retained by the lessor.

Economic Life (Useful Life) — the period of time during which an asset has economic value and is usable.

Effective Lease Rate — the effective rate (to the lessee) of cash flows resulting from a lease transaction. To compare this rate with a loan interest rate, a company must include in the cash flows any effect the transactions have on federal tax liabilities.

Equipment Schedule — a document that describes in detail the equipment being leased. It may also state the lease term, commencement date, repayment schedule and location of the equipment.

Fair Market Purchase Option — an option to purchase leased property at the end of the lease term at its then fair market value. The lessor does not have the ability to retain title to the equipment if the lessee chooses to exercise the purchase option.

Lease — a contract in which one party conveys the use of an asset to another party for a specific period of time at a predetermined rate

Operating Lease — any lease that is not a capital lease. These are generally used for short-term leases of equipment. The lessee can acquire the use of equipment for just a fraction of the useful life of the asset. The lessor may provide additional services such as maintenance and insurance.

Present Value — the current equivalent of payments or a stream of payments to be received at various times in the future. The present value will vary with the discount interest factor applied to future payments.

Purchase Option — a provision by which a lessee has the right to purchase the equipment (usually at the end of, or close to, the end of the lease). The purchase option may be stated at a specified amount or at fair market value.

True Lease — a type of transaction that qualifies as a lease under Canada Customs and Revenue Agency IT233R Guidelines. It allows the lessor to claim ownership and the lessee to claim rental payments as tax deductions.

Vendor Leasing — a working relationship between a financing source and a vendor to provide financing to stimulate the vendor's sales. The financing source offers leases or conditional sales contracts to the vendor's customers. The vendor leasing firm substitutes as the captive finance company of a manufacturer or distributor through the extension of leasing to customers, provisions of credit checking, and performance of collections and operational administration. Also known as lease asset servicing or vendor programs.

This Factsheet was written by **Rob Gamble**, Finance and Business Structures Program Lead, Guelph, OMAFRA.

Portions of this Factsheet were used by permission from the University of Missouri publication G00429 *"Leasing Farm Equipment"* authored by **Raymond E. Massey**, Crop Economist, University of Missouri.

The author would also like to thank Robin Kerr of the Royal Bank, and Drew Orosz and Denis Dion of Case Credit Corporation for their valuable comments and insights given during the preparation of this Factsheet.

www.gov.on.ca/omafra

TABLE 6: Leasing verses Buying Worksheet

Lease Option		
Cost of Equipment		
Total Lease Payments per Year		(A)
Length of Lease		(B)
Total Payments on Lease (A x B)		(C)
Down Payment or Trade		(D)
Total Cash Invested in Lease (C + D)		(E)
Tax Reduction from Leasing Expense (E x P)		(F)
Total After Tax Cost of Lease (E – F)		**(G)**
Purchase Option		
Cost of Equipment		(H)
Down Payment or Trade		(I)
Loan Details		
Loan Amount (H – I)		(J)
Loan Payment (Based on J – calculate the annual interest and principle payments)		(K)
Total Interest Payments		(L)
Total Loan Payments (K x the length of the loan in years)		(M)
Fair Market Value of asset at end of loan period (keep it the same length as the lease for comparison purposes)		(N)
Total Cash Investment in Purchase (M – N)		**(O)**
Tax Calculations		
Income Tax rate		**(P)**
Capital Cost Allowance Rate for the equipment		(Q)
Depreciated Value of equipment at end of term (use Q – only ½ in the first year – the full % on the remaining balance thereafter		(R)
Interest tax deduction (L x P)		(S)
Depreciation tax deduction (H – R) x P		(T)
Recapture on equipment if sold at the end of end of period (N – R)		(U)
Tax on recapture (U x P)		(V)
Total After Tax Cost of Purchase (O – S – T + V)		**(X)**
Analysis		
Compare Row G with Row X to determine the best economic choice		
Compare Row A with Row K to determine the best yearly cash flow choice		

FICHE TECHNIQUE

GESTION DE L'ENTREPRISE

COMMANDE N° 01-004

FÉVRIER 2001

AGDEX 831

Ontario

Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales

CRÉDIT-BAIL AGRICOLE

R. W. Gamble

Depuis dix ans, les entreprises agricoles ont de plus en plus recours au crédit-bail pour renouveler leur équipement. La popularité du crédit-bail est en partie attribuable au coût d'achat sans cesse croissant de la machinerie agricole. Compte tenu des sommes d'argent importantes qu'ils doivent débourser pour acquérir de l'équipement, et notamment des acomptes élevés exigés, les exploitants agricoles sont toujours plus nombreux à opter pour cette formule. Ils acceptent aussi plus volontiers l'idée de gérer et d'utiliser un actif dont ils ne sont cependant pas propriétaires.

Étant donné l'attrait actuel du crédit-bail, il importe que les gestionnaires agricoles soient en mesure d'en comparer le coût à celui des autres options s'offrant à eux.

Songez-vous à recourir au crédit-bail? Dans ce cas, découvrez l'état de vos connaissances sur le sujet **en répondant au questionnaire qui se trouve à la partie 1.**

Cette fiche technique vise à mieux faire comprendre aux exploitants agricoles les modalités d'un bail. Il se compose des parties suivantes :

Partie		Page
1.	Questionnaire sur le crédit-bail	1
2.	ABC du crédit-bail	1
3.	Types de baux	2
4.	Avantages et inconvénients	6
5.	Terminologie relative au crédit-bail	6
6.	Louer ou acheter?	6
7.	Échelonnement des décaissements	7
8.	Modalités du bail	8
9.	Points à négocier	9
10.	Termes relatifs au crédit-bail	10

1. QUESTIONNAIRE SUR LE CRÉDIT-BAIL

QUEL TYPE DE BAIL EST LE PLUS AVANTAGEUX?

Pouvez-vous dire lequel des baux ci-dessous est le plus avantageux? L'équipement loué vaut 84 000 $. Voici les baux offerts par différents détaillants :

	A	B	C
Paiements mensuels	1 324 $	1 358 $	1 300 $
Valeur résiduelle	55 000 $	47 000 $	50 000 $

Si vous avez choisi le bail « C », vous faites erreur. Le taux d'intérêt offert dans le cas du bail « B » est, en effet, le plus avantageux. Pour le savoir, il aurait cependant fallu que votre calculatrice soit en mesure d'effectuer des calculs de crédit-bail. Voici les taux d'intérêt s'appliquant aux baux ci-dessus :

	A	B	C
Taux d'intérêt	9,0	6,1	6,4

Bien que de plus en plus de contrats de location précisent les conditions qui s'appliquent au bail, une grande confusion continue de régner relativement au calcul des baux.

2. ABC DU CRÉDIT-BAIL

La question qu'on pose le plus fréquemment au sujet du crédit-bail est la suivante : « Vaut-il mieux louer ou acheter l'équipement? » Il n'est malheureusement pas possible de répondre de façon simple à cette question puisque tout dépend de la situation financière de la personne visée et de ses préférences. Avant de pouvoir vous-même y répondre, vous devez savoir comment se calcule un bail.

COMMENT UN BAIL SE CALCULE-T-IL?

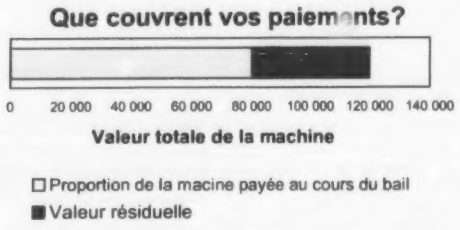
Le calcul d'un bail n'a rien de magique. Le coût du bail est fonction de cinq variables :

- le coût de la machine agricole;
- le taux d'intérêt;
- la valeur résiduelle de la machine, c.-à-d. sa valeur à l'expiration du contrat;
- la durée du bail et le nombre de paiements prévus;
- l'échelonnement des paiements : mensuels ou annuels.

Certaines sociétés de location donnent tous ces renseignements et d'autres pas. Demandez-les pour être en mesure de comparer les offres qui vous seront faites. Comme en témoigne le questionnaire sur le crédit-bail, il ne suffit pas de connaître le montant des paiements de location pour établir le bail le plus avantageux.

QUE COUVRENT LES PAIEMENTS DE LOCATION?

Le concept du crédit-bail est souvent mal compris. Que couvrent exactement vos paiements? Le tableau 1 ci-dessous donne des exemples de paiements de location et de valeur résiduelle.



Exemple :

La valeur totale de la machine agricole est de 120 000 $. La partie à gauche de la barre, en gris, représente le montant de la machine que vous payez au cours du bail, 80 000 $ en l'occurrence. La partie droite de la barre, en noir, représente la valeur résiduelle de 40 000 $, soit la partie du coût de la machine que vous n'avez pas payée.

Un paiement de location peut être inférieur à un paiement de prêt parce que les deux types de paiements ne sont pas calculés de la même façon. Dans le cas du paiement de location, la portion intérêt est calculée sur la valeur intégrale de la machine. La portion capital n'est quant à elle calculée que sur la valeur de la machine utilisée, ce qui correspond au prix de vente moins la valeur résiduelle. Autrement dit, vous n'achetez ou n'utilisez qu'une partie de la machine, soit 80 000 $ seulement de la valeur totale de 120 000 $. À l'expiration du bail, vous pouvez normalement acheter la machine à un prix correspondant à sa valeur résiduelle. Vous achetez alors le reste de la machine.

LE CONTRAT DE LOCATION

Un contrat de bail d'équipement comporte les renseignements suivants :

- le nom du client et celui du détaillant ainsi que les renseignements d'usage à leur sujet;
- la description exacte de l'équipement loué;
- les dates du début et de la fin du bail;
- les heures d'utilisation de base (le nombre d'heures par année pendant lesquelles l'équipement est susceptible d'être utilisé);
- le supplément à verser si le preneur dépasse le nombre d'heures d'utilisation de base prévu;
- la somme que l'agriculteur doit débourser pour acheter l'équipement à l'expiration du bail s'il exerce son option d'achat;
- l'acompte demandé;
- l'échelonnement des paiements (mensuels, trimestriels, semi-annuels ou annuels);
- autres conditions du contrat comme les frais en cas d'usure excessive et la preuve d'assurance.

La plupart des entreprises considèrent que c'est la période pendant laquelle l'agriculteur dispose de l'équipement qui distingue un bail d'un contrat de location. Cette période est d'un an ou plus dans le cas d'un bail et de moins d'un an dans le cas d'un contrat de location.

Dans un contrat de location type, l'agriculteur convient de payer un certain tarif pour chaque heure figurant au compteur du tracteur. Par ailleurs, il n'est pas rare que le contrat de location type précise le nombre d'heures d'utilisation minimal. Les dates de début et de fin du contrat délimitent la durée de la location.

3. TYPES DE BAUX

Il existe deux types de baux : le *contrat de location-exploitation* et le *contrat de financement* ou *contrat de location-acquisition.* Il importe de savoir quel type de bail on vous offre puisque l'un et l'autre ne s'accompagnent pas des mêmes avantages fiscaux.

CONTRAT DE LOCATION-EXPLOITATION

Ce type de bail est parfois appelé bail véritable ou bail hors bilan *(voir la définition ci-dessous).* C'est habituellement à ce type de bail qu'on songe lorsqu'on parle de bail. Dans un contrat de location-exploitation, la personne ou l'entreprise (le bailleur) qui loue l'équipement à l'usager (le preneur) demeure propriétaire de l'équipement. Aux fins de l'impôt, l'usager peut déduire de son revenu le montant intégral des paiements de location.

Le contrat de location-exploitation véritable ne dure qu'une partie de la vie utile de l'équipement et prévoit que l'usager peut rendre l'équipement à la fin du contrat sans aucune obligation de sa part. On ne peut pas parler de contrat de location véritable si l'usager est tenu d'acheter l'équipement. Si le bail prévoit une option d'achat, l'équipement doit être acheté à un prix correspondant à sa juste valeur marchande (JVM). Consultez le tableau 1, *Grille de comparaison de la location et de l'achat d'équipement*, pour connaître les définitions utilisées par l'Agence des douanes et du revenu du Canada.

BAIL HORS BILAN

Le bilan traite le contrat de location-acquisition comme un actif loué et les paiements de location comme un passif. Un véritable contrat de location-exploitation n'a aucune incidence sur le bilan (d'où le nom de bail hors bilan), et les paiements de location sont comptabilisés comme une dépense dans l'état des revenus et des dépenses.

CONTRAT DE FINANCEMENT OU CONTRAT DE LOCATION-ACQUISITION

Le contrat de location-acquisition, comme son nom l'indique, permet de financer l'acquisition d'un actif. L'usager ne devient propriétaire de l'actif qu'à l'expiration du bail et seulement s'il exerce son option d'achat. L'Agence des douanes et du revenu du Canada définit de façon très précise le contrat de financement (voir ci-dessous). De façon générale, au moins une des conditions suivantes s'applique :

- L'usager doit acheter l'équipement au cours du bail.
- Un prix de faveur est offert au preneur à l'expiration du bail. (Le prix de faveur distingue, le cas échéant, le contrat de location-acquisition du contrat de location-exploitation. Le contrat de location-acquisition n'est cependant pas **tenu** de prévoir une valeur résiduelle ou un prix de faveur très bas si l'usager ne le souhaite pas.)
- L'équipement vaut moins de 10 % de sa valeur initiale à la fin du bail, ou
- La durée utile de l'équipement a diminué de plus de 75 %.

COMMENT L'AGENCE DES DOUANES ET DU REVENU DU CANADA DISTINGUE-T-ELLE LES DIFFÉRENTS TYPES DE BAUX?

L'Agence des douanes et du revenu du Canada considère que les baux comportant les caractéristiques suivantes sont des contrats de location-acquisition et non des contrats de location-exploitation :

1. Le preneur devient automatiquement propriétaire du bien après versement d'un certain nombre de paiements.
2. Le preneur est tenu d'acheter le bien au cours du bail ou à l'expiration de celui-ci.
3. Le preneur peut acquérir le bien à un prix considérablement inférieur à la JVM et en deçà d'une période moins longue que sa durée utile. Les paiements versés au bailleur doivent représenter une partie importante de la juste valeur marchande du bien.
4. Le preneur a le droit, pendant le bail ou à l'expiration de celui-ci, d'acquérir le bien à un prix tel ou en vertu de modalités et de conditions telles qu'au début du bail, personne n'hésiterait à exercer ladite option.

Pour de plus amples renseignements, voir le bulletin IT-233R de l'Agence des douanes et du revenu du Canada intitulé *Conventions de bail avec option; conventions de vente et de révocation.*

Les paiements de location-acquisition ne sont pas considérés comme des dépenses aux fins de l'impôt. Ils donnent plutôt droit à la déduction pour amortissement (DPA) et à une déduction pour frais d'intérêt. L'équipement est traité de la même façon que s'il vous appartenait; on tient ainsi compte du fait que vous comptez l'acheter.

TABLEAU 1. Comparaison entre les options location et achat

	Contrat de location-exploitation (bail véritable aux fins de l'impôt)	Contrat de location-acquisition	Achat**
Définition	• L'entreprise de location demeure propriétaire de l'équipement. • L'usager peut remettre l'équipement.** • L'option d'achat s'applique à la juste valeur marchande (JVM). • La durée du bail n'est pas supérieure à 75 % de la durée utile de l'actif. ** L'usager n'a habituellement cette option que s'il loue l'équipement du fabricant lui-même. Lorsque le bailleur est une banque, le contrat prévoit normalement que l'actif peut être acheté, vendu à une tierce partie ou loué de nouveau.	• L'usager devient propriétaire de l'équipement, soit parce que le bail le prévoit, soit parce que l'équipement lui est offert à un prix de faveur correspondant à la valeur résiduelle. (Le prix de faveur distingue, le cas échéant, le contrat de location-acquisition du contrat de location-exploitation. Le contrat de location-acquisition n'est cependant pas **tenu** de prévoir une valeur résiduelle ou un prix de faveur très bas si l'usager ne le souhaite pas.) • L'usager a l'option d'acquérir l'actif à un prix inférieur à la JVM.	• L'usager est propriétaire de l'actif. ** Un contrat de vente conditionnelle (CVC) permet à l'usager d'acquérir l'équipement auprès du fabricant.

	Contrat de location-exploitation (bail véritable aux fins de l'impôt)	Contrat de location-acquisition	Achat**
		• La durée du bail est supérieure aux trois quarts de la durée utile de l'actif. • La valeur actualisée de tous les paiements futurs et la valeur résiduelle sont supérieures à 90 % de la valeur de l'actif.	
Traitement fiscal des paiements	• Tous les paiements peuvent être déduits du revenu aux fins de l'impôt. • Chaque paiement comprend la taxe sur les produits et services (TPS) et la taxe de vente au détail (TVD), le cas échéant. • La TVD ne s'applique pas à l'équipement agricole. • Lorsque la TPS s'applique aux paiements de location, un crédit de taxe sur les intrants peut être réclamé.	• Bien que le traitement fiscal des contrats de location-acquisition puisse varier, les paiements ne sont habituellement déductibles du revenu en entier. • La déduction pour amortissement et la déduction pour frais d'intérêt peuvent être réclamées. • Lorsque la TPS s'applique aux paiements de location, un crédit de taxe sur les intrants peut être réclamé.	• Les frais d'intérêt et l'amortissement peuvent être déduits. • Lorsqu'elles s'appliquent, la TPS et la TVD sont incluses dans le paiement.
Durée type	De 2 à 5 ans. La durée des baux peut atteindre 7 ans pour les grosses machines agricoles.	De 3 à 7 ans.	De 3 à 7 ans.
Acompte	• Les avis sont partagés quant à savoir si le versement d'un paiement anticipé ou d'un acompte prévu dans un contrat de location-exploitation fait du bail un contrat de location-acquisition. • Consultez votre conseiller fiscal à ce sujet.	• Bien que certaines entreprises de location acceptent un acompte qui est alors déduit des paiements à verser, le bail continue d'être calculé en fonction de la valeur intégrale de l'actif. Le traitement réservé à l'acompte varie d'une entreprise de location à l'autre. • Tenez compte de l'acompte exigé dans votre comparaison et pas seulement du montant des paiements de location.	• Le preneur doit souvent verser un acompte ou fournir une reprise. • Tenez également compte de l'acompte exigé dans votre comparaison et pas seulement du montant des paiements de location.
Incidence sur les décaissements	• Les décaissements sont habituellement moins importants lorsqu'on loue de l'équipement au lieu de l'acheter. • Accroître la valeur résiduelle de l'actif ou prolonger la durée du bail peut réduire les décaissements.	• Même situation que pour le contrat de location-exploitation. Le fait de ne pas être tenu de verser d'acompte permet au preneur d'utiliser cet argent à d'autres fins.	• Les décaissements nécessaires au service du prêt sont habituellement plus élevés. La durée du prêt varie.
Incidence sur les états financiers et les ratios	• Ce contrat est appelé « bail hors bilan » parce que l'actif ne figure pas dans votre bilan. • Si votre fonds de roulement inquiète le prêteur, voilà le genre de bail qui vous convient. • Cet avantage n'en est peut-être pas vraiment un puisque la	• L'équipement sera comptabilisé dans votre bilan comme un actif loué et les paiements, comme un passif.	• L'équipement sera comptabilisé dans votre bilan comme un actif et le prêt obtenu, comme un passif.

	Contrat de location-exploitation (bail véritable aux fins de l'impôt)	Contrat de location-acquisition	Achat**
	plupart des prêteurs exigent de connaître tous les engagements financiers de l'emprunteur.		
Supplément pour usage au-delà de l'usage prévu	• Certaines entreprises de location offrent différents blocs d'heure d'utilisation de base. Un supplément est exigé lorsque le preneur dépasse le nombre d'heures prévu dans le bail. • Les banques peuvent ne pas imposer de supplément à ce titre.	Même situation que pour le contrat de location-exploitation.	
Résiliation prématurée du bail	• Si vous résiliez prématurément votre bail, vous serez tenu de verser au bailleur un dédommagement qui est normalement calculé de la façon indiquée ci-dessous; vous pourrez peut-être amener l'entreprise de location à accepter un dédommagement plus avantageux pour vous : • tout paiement courant • plus la valeur actualisée des paiements futurs • plus la valeur résiduelle de l'équipement • Les contrats de location précisent la somme à verser en cas de défaut de paiement ou de résiliation prématurée du bail.	Situation semblable au contrat de location-exploitation.	• On peut habituellement rembourser un prêt plus vite que prévu. • Un contrat de vente conditionnelle peut contenir des dispositions semblables à celles qu'on retrouve dans un contrat de location.
Assurance	• Les bailleurs exigent que l'équipement loué soit assuré. De nombreuses entreprises de location d'équipement offrent de l'assurance, ou vous pouvez vous adresser à votre propre assureur. Les banques n'offrent habituellement pas ce service. • N'oubliez pas de demander à l'assureur s'il offre l'assurance sur la valeur de remplacement ainsi que l'assurance sur la valeur marchande et comparez les deux types d'assurance.	Situation semblable au contrat de location-exploitation.	• Le prêteur recommande à l'emprunteur d'assurer l'actif, mais ne l'exige pas. • Une assurance est exigée dans le cas d'un contrat de vente conditionnelle.

4. AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

Bien que la situation de chaque entreprise soit différente, voici quelques observations générales qui s'appliquent au crédit-bail. Discutez le plus tôt possible avec votre conseiller fiscal des modalités de tout contrat de location que vous songez à conclure. Il peut être plus avantageux pour vous de louer ou d'acheter de l'équipement selon votre situation fiscale. Voici certains éléments clés à prendre en compte.

Décaissements

De façon générale, le recours au crédit-bail réduit les décaissements des entreprises en grande partie en raison de la souplesse des ententes pouvant être négociées avec les bailleurs. Pour le même actif, les paiements de location sont habituellement moins élevés que les paiements de prêt. Si votre entreprise manque de liquidités, le crédit-bail peut être attrayant pour vous. Il le sera d'autant plus si d'autres investissements sont susceptibles d'avoir un taux de rendement supérieur au coût du bail.

Impôt

Comme nous le disions plus haut, tenez compte de votre situation fiscale courante. Les paiements de location peuvent être déductibles d'impôt en entier, ce qui constitue un aspect intéressant du crédit-bail. Plus le taux d'imposition d'une entreprise est élevé, plus cette déduction est avantageuse pour elle.

Taux de roulement élevé de l'équipement ou besoins particuliers

Le crédit-bail est avantageux pour les entreprises qui doivent souvent renouveler leur équipement. Une exploitation agricole peut devoir le faire parce qu'elle doit pouvoir compter sur de l'équipement fiable unique en son genre ou parce que les terres couvrent une grande superficie.

Considérations financières liées au bilan

Comme l'actif loué n'appartient pas à l'entreprise qui l'utilise, il ne figure pas dans son bilan, ce qui peut être une raison pour elle d'opter pour le crédit-bail. Lorsqu'on achète un actif, celui-ci est normalement comptabilisé dans le bilan comme un actif tandis que l'emprunt contracté pour l'acheter est comptabilisé comme un passif. Les paiements de l'année en cours sont un passif à court terme et ont une incidence sur le ratio de liquidité générale ou capital de roulement. Les prêteurs aiment que ce ratio se situe dans une certaine fourchette. Contrairement à un emprunt, le bail véritable n'a pas d'incidence sur ce ratio.

5. TERMINOLOGIE RELATIVE AU CRÉDIT-BAIL

Les termes utilisés pour parler du crédit-bail peuvent parfois être difficiles à comprendre. La terminologie figurant dans tous les contrats de location n'est pas uniforme non plus. Voici les termes essentiels à connaître. *La partie 10 de cette fiche (pages 10 et 11) fournit une liste plus complète de termes relatifs au crédit-bail.*

Bailleur — Partie à un contrat de location qui est légalement propriétaire ou propriétaire aux fins de l'impôt de l'équipement et qui accorde au preneur le droit d'utiliser cet équipement pendant la durée du bail en contrepartie d'un loyer.

Preneur à bail — Utilisateur de l'équipement loué.

Taux d'intérêt — Il s'agit du taux d'intérêt utilisé pour calculer le montant de vos paiements de location. Les frais d'intérêt sont parfois calculés au moyen d'une autre méthode faisant appel à un facteur d'intérêt ou facteur de location, qui est fondé sur le taux d'intérêt.

Valeur à l'expiration du bail ou valeur résiduelle — Valeur de l'actif loué à l'expiration du bail. Vous pouvez calculer le coût du bail en soustrayant du total des paiements prévus la valeur à l'expiration du bail.

Valeur initiale ou prix d'achat — Aussi appelée valeur du bail. Il s'agit du coût du bail. La valeur initiale n'est pas toujours présentée comme une somme globale dans le contrat de location. Toutefois, le contrat précise habituellement le total des paiements, lesquels comprennent les frais d'intérêt.

6. LOUER OU ACHETER?

Il est parfois possible d'établir l'option la plus avantageuse sans devoir recourir à des calculs complexes. Si votre entreprise a de grands besoins de trésorerie, vous préférerez peut-être louer votre équipement.

Avant de prendre une décision, il convient aussi de se poser la question suivante : les décaissements étant moins élevés dans le cas de la location, puis-je utiliser cet argent pour générer des revenus plus élevés que l'argent que je pourrais économiser en achetant l'équipement? Pour pouvoir répondre à cette question, il importe de connaître le taux de rendement de l'actif de votre entreprise.

QUELLE EST VOTRE SITUATION?

La façon la plus simple de le savoir est d'utiliser la méthode de la comptabilité de caisse que nous présentons ci-dessous. La méthode de rechange qui consiste à établir la **valeur actualisée nette des décaissements** permet de comparer l'échelonnement des décaissements. Bien que cette méthode soit plus complexe que la méthode de la comptabilité de caisse, elle permet de comprendre l'inci-

dence sur les décaissements des options location et achat. La partie 7, *Échelonnement des décaissements* (page 7), traite de cette question.

Déduction pour amortissement et frais d'intérêt par opposition aux paiements de location

On devrait tenir compte de l'incidence fiscale de chaque option lorsqu'il s'agit de décider s'il est plus avantageux de louer ou d'acheter de l'équipement. Dans le cas d'un contrat de location-exploitation, les paiements de location peuvent être déduits en entier du revenu de l'entreprise. Si celle-ci achetait le même équipement, elle pourrait réclamer la déduction pour amortissement (DPA) ainsi que pour l'intérêt payé sur l'argent emprunté à cette fin.

La machinerie et les autres biens amortissables se répartissent en catégories qui correspondent à divers taux d'amortissement. À titre d'exemple, les tracteurs appartiennent à la catégorie 10 à laquelle correspond un taux d'amortissement annuel de 30 %, exception faite de l'année d'achat du bien, année au cours de laquelle la moitié seulement du taux prescrit s'applique. Le tableau 2, *Taux d'amortissement*, donne un exemple de l'application de la déduction pour amortissement.

TABLEAU 2. Taux d'amortissement

	Valeur ($)	DPA de 30 %
Année 1	100 000	15 000
Année 2	85 000	25 500
Année 3	59 500	17 850
Année 4	41 650	12 495
Année 5	29 155	8 747
Année 6	20 409	6 123
Année 7	14 286	4 286
Année 8	10 000	3 000
Année 9	7 000	2 100
Année 10	4 900	1 470

MÉTHODE DE LA COMPTABILITÉ DE CAISSE

La méthode de la comptabilité de caisse permet de comparer le coût après impôt des options location et achat. Voici les renseignements qu'il vous faut à cette fin :

Location

- Montant des paiements de location
- Valeur à l'expiration du bail ou valeur résiduelle

Achat

- Montant des paiements du prêt
- Prix d'achat
- Taux d'amortissement de la machinerie
- Estimation de la juste valeur marchande au moment de la revente

Outre les renseignements ci-dessus, vous devez connaître votre taux d'imposition pour être en mesure de faire les calculs voulus. Le tableau 3 montre comment comparer les deux options.

Dans l'exemple ci-dessous, les décaissements annuels requis pour l'option location sont moins élevés, mais l'option achat est moins coûteuse dans l'ensemble.

Veuillez noter que la durée du prêt et du bail est identique aux fins de comparaison. La comparaison repose sur l'hypothèse que l'actif acheté est vendu à l'expiration du prêt, laquelle coïncide avec l'expiration du bail.

7. ÉCHELONNEMENT DES DÉCAISSEMENTS

MÉTHODE DE LA VALEUR ACTUALISÉE NETTE DES DÉCAISSEMENTS

La méthode de la comptabilité de caisse ne tient pas compte de l'échelonnement des décaissements. La plupart des baux prévoient des paiements anticipés; les paiements de prêt sont, pour leur part, faits à la fin de la période de paiement. D'un autre côté, l'emprunteur est tenu, pour certains prêts, de verser un acompte ou de fournir un bien en reprise.

La seule façon de tenir compte de l'échelonnement des décaissements est de recourir à la **méthode de la valeur actualisée nette,** qui est expliquée ci-dessous.

TABLEAU 3. Comparaison des options de location ou d'achat — Comptabilité de caisse

Location		
Coût de l'équipement	100 000 $	
Total annuel des paiements de location	14 000 $	(A)
Durée du bail	4 ans	(B)
Total des paiements de location	56 000 $	(C)
Acompte ou reprise[1]	20 000 $	
Somme totale investie dans la location	76 000 $	
Montant équivalant à l'impôt économisé, au taux d'imposition de 41 % (0,41 x ligne C)	22 960 $	
Coût de location total après impôt	**53 040 $**	(D)
Achat		
Coût de l'équipement	100 000 $	(E)
Acompte ou reprise	20 000 $	(F)
Montant du prêt	80 000 $	
Total des paiements de prêt – 4 ans à 8 %	96 956 $	(G)
Total annuel des paiements de prêt	24 239 $	(H)
Valeur amortie de l'équipement au bout de 4 ans (30 %)	29 155 $	
JVM de l'actif au bout de 4 ans	50 000 $	(I)
Somme totale déboursée pour l'achat (F + G – I)	66 956 $	
Moins		
Somme équivalant à l'impôt économisé (taux d'imposition de 41 %)		
Intérêts (16 956 $ x 0,41)	6 952 $	

Amortissement (E – I x 0,41)	29 046 $
Récupération de la valeur de l'équipement s'il est vendu au bout de la 4e année	20 845 $
Ajouter l'impôt à payer sur la récupération (taux d'imposition de 41 %)	8 546 $
Coût d'achat total après impôt	**39 504 $ (J)**
Réduction moyenne annuelle des décaissements avec l'option location (H – A)	**10 239 $**
Économies annuelles moyennes avec l'option achat (D – J divisé par B)	**3 384 $**

[1] *Certaines entreprises de location acceptent un acompte pour les contrats de location-exploitation. Demandez à votre conseiller fiscal si cela signifie qu'elles offrent un contrat de financement plutôt qu'un contrat de location-exploitation.*

Le concept de la valeur de rendement de l'argent

La méthode de la valeur actualisée nette des décaissements se fonde sur le concept de la valeur de rendement de l'argent. Ce concept veut que l'argent dépensé ou touché dans l'avenir ait moins de valeur que l'argent dépensé ou touché aujourd'hui. La valeur d'une dépense ou d'un revenu futur en dollars courants est considérée comme sa valeur actualisée. À titre d'exemple, si on vous proposait de toucher un dollar aujourd'hui ou d'en toucher un dans un an, que choisiriez-vous? Le dollar que vous touchez aujourd'hui peut être investi ou utilisé. Cet argent a donc plus de valeur aujourd'hui qu'il en aurait dans un an. Si l'on vous offrait cependant de toucher 1,05 $ dans un an et que le taux d'intérêt soit de 5 %, les deux offres s'équivaudraient. La valeur actualisée du paiement futur serait égale à 1 $. On utilise le terme **taux d'actualisation** pour décrire le pourcentage utilisé pour convertir les valeurs futures en valeurs actualisées.

En calculant la valeur actualisée, vous pourrez établir quelle option est la plus économique. Reprenons notre exemple. Si vous deviez payer 1,10 $ dans un an ou 1 $ maintenant, qu'est-ce qui serait le moins coûteux? Au taux d'actualisation de 5 %, la valeur actualisée du 1,10 $ serait de 1,047 $, ce qui signifie qu'il serait plus économique de payer 1 $ aujourd'hui que 1,10 $ dans un an. Le même principe est utilisé pour calculer la valeur actualisée de la série de paiements de prêt ou de location. Ces paiements sont additionnés et actualisés et le résultat obtenu permet de comparer les options location et achat. Il s'agit de la **méthode de la valeur actualisée nette des décaissements**.

OUTILS DÉCISIONNELS

S'il est possible de calculer la valeur actualisée nette des décaissements au moyen de tableaux sur la valeur actualisée, il est plus facile de recourir à cette fin au tableur d'analyse des baux de location qu'on peut télécharger du site Web du MAARO à l'adresse suivante : www.gov.on.ca/OMAFRA/english/busdev/agbusdev/html.

Cet outil décisionnel aide à évaluer le coût de chaque option. Le tableur compare numériquement et graphiquement les choix offerts en ce qui touche les mouvements de trésorerie et le rendement de l'argent. Un bail est normalement plus avantageux ou moins avantageux qu'un achat de ces deux points de vue, mais il arrive à l'occasion qu'une option soit meilleure pour ce qui est des mouvements de trésorerie et l'autre, pour ce qui est du coût.

8. MODALITÉS DU BAIL

Supplément pour usage au-delà de l'usage prévu — Le contrat de location précise clairement le supplément à payer pour un usage au-delà de l'usage prévu. Le nombre d'heures d'utilisation de base est le nombre d'heures pendant lequel vous pouvez utiliser l'équipement sans devoir payer de supplément. Vous devez payer ce supplément pour chaque heure d'utilisation au-delà du nombre prévu. Plus le nombre d'heures d'utilisation prévu est élevé, plus le bail est coûteux. Il y a un point à partir duquel il vaut mieux opter pour un bail comportant un nombre d'heures d'utilisation plus élevé que de payer un supplément. Vous trouverez un exemple pertinent à la partie 8.

Assurance — Tous les baux exigent que l'équipement loué soit assuré. Consultez votre agent d'assurance pour connaître les options les plus avantageuses en matière d'assurance. Après avoir calculé le montant à payer si vous résiliez le bail, vous constaterez peut-être que ce montant est plus élevé que la couverture de votre assurance.

Frais — Tous les frais découlant de la préparation du bail devraient être indiqués dans le contrat.

Taxes — Les taxes s'appliquant à un bail sont incluses dans les paiements. Cela ne présente pas un grand avantage dans le cas de l'équipement agricole puisque la TPS exigée à l'égard d'un contrat de location donne droit à un crédit de taxe sur les intrants et que la TVP ne s'applique habituellement pas.

Consultez un conseiller fiscal pour ce qui est de votre situation particulière.

Entretien normal — À titre d'utilisateur de l'équipement, il vous incombe de veiller à son entretien normal.

Dommages attribuables à une mauvaise utilisation ou à la négligence — Les dommages attribuables à une mauvaise utilisation ou à la négligence ne sont pas considérés comme de l'usure normale; vous en serez tenu responsable.

Résiliation prématurée du bail — Tous les contrats de location précisent la somme à verser en cas de résiliation prématurée du bail. Le bailleur exigera un dédommagement en cas de défaut de paiement ou si l'équipement loué a été volé ou a été endommagé au point d'être irréparable.

Vous pourrez peut-être amener l'entreprise de location à accepter un dédommagement plus avantageux pour vous, mais voici les éléments pris en compte dans le contrat type pour calculer le dédommagement à verser :

- tout paiement courant,
- plus la valeur actualisée des paiements futurs,
- plus la valeur résiduelle de l'équipement.

TABLEAU 4. Résiliation prématurée d'un contrat de location d'équipement

Loyer courant non payé	—
Valeur actualisée du loyer restant non payé	33 001 $
Valeur à la résiliation	60 000 $
Supplément pour usage au-delà de l'usage prévu	—
Frais juridiques et frais de perception	
Autres engagements	—
Total partiel	93 001 $
Moins	
Valeur actualisée du produit net de la vente ou de la nouvelle location	70 000 $
Somme totale à payer à la résiliation du contrat	**23 001 $**

9. POINTS À NÉGOCIER

Plusieurs modalités d'un contrat de location d'équipement peuvent être négociées.

Prix de vente

En négociant le prix de vente à la baisse, il est possible de réduire les paiements de location annuels ainsi que le prix auquel l'actif vous sera offert à l'expiration du bail si vous exercez votre option d'achat.

Durée du bail

La durée du bail est sans doute la modalité du bail qui est le plus facilement négociable. Choisissez la durée qui correspond à vos besoins pour les prochaines années. Si vous n'aurez pas à renouveler votre équipement dans 3 ou 4 ans, et si le fait de gérer un actif qui n'est plus couvert par une garantie ne pose pas problème, envisagez un bail de longue durée. Demandez au détaillant de vous fournir un tableau comparatif des baux fondé sur la durée des baux.

Nombre d'heures d'utilisation par année

Choisissez le nombre d'heures qui réduit le plus le coût total de l'équipement au cours de la durée du bail. Comme on ne vous remboursera pas les heures « inutilisées », il vaut mieux ne pas surestimer vos heures d'utilisation. Si vous les sous-estimez cependant, un supplément horaire s'appliquera à partir du moment où vous dépasserez le nombre d'heures d'utilisation prévu dans le contrat. Étant donné que les baux offrent un nombre limité de blocs d'heures d'utilisation (400, 600 et 800 heures par année, par exemple), il importe d'évaluer l'option qui sera la plus avantageuse dans votre cas. Ainsi, si vous avez besoin d'utiliser un tracteur pendant 475 heures par année, il sera peut-être plus économique pour vous de choisir un bail comportant 600 heures que d'en prendre un qui offre 400 heures d'utilisation et de payer un supplément pour les 75 heures supplémentaires.

TABLEAU 5. Calcul du nombre d'heures d'utilisation optimal

	Bail 1	**Bail 2**
Nombre d'heures d'utilisation par année prévu dans le bail	400	600
Paiement annuel	15 000 $	16 500 $
Supplément horaire par cv		0,15 $
Force de l'équipement en cv		225
Point d'équilibre		444
Conséquences		
Si vous pensez vous servir de l'équipement moins de 444 heures par année, le bail comportant 400 heures est moins coûteux que celui qui en comporte 600.		

Le tableur d'analyse des baux d'équipement permet de calculer le nombre d'heures d'utilisation optimal. Vous pouvez télécharger ce tableur du site Web du MAAARO à l'adresse suivante : www.gov.on.ca/OMAFRA/english/busdev/agbusdev.html

PLAN DE NÉGOCIATION

Votre plan de négociation pourrait comporter les points suivants :

- Obtenez le meilleur prix d'achat possible pour la machine agricole qui vous intéresse.

- Renseignez-vous auprès des détaillants sur les différents types de contrats de location qu'ils offrent. Obtenez un exemplaire de ces contrats ainsi qu'un tableau comparatif des paiements annuels en fonction de la durée du bail et du nombre d'heures d'utilisation annuel. Le contrat d'acquisition le plus avantageux peut comporter la reprise d'équipement usagé; les contrats de location peuvent ne pas accepter de reprises.

- Renseignez-vous auprès des détaillants au sujet des options de financement si vous comptez acheter l'équipement et notamment sur le taux d'intérêt demandé et sur la durée du prêt consenti.

- Demandez à votre banquier l'incidence qu'aura cet achat sur votre situation financière et à quel taux il est prêt à vous consentir un prêt au besoin.

- Demandez à votre banquier ou à une société de financement nationale si l'idée d'acheter l'équipement pour vous le louer l'intéresse. Si c'est le cas, demandez à voir le contrat de location et les paiements correspondant à des baux de diverses durées et comportant divers blocs d'heures d'utilisation par année.

- Étudiez les choix qui s'offrent à vous (achat ou bail financé soit par le détaillant, soit par une institution financière) en ce qui touche les mouvements de trésorerie et le taux de rendement de l'argent.

- Avant de signer un bail, discutez de ses modalités avec votre banquier et votre conseiller fiscal et demandez-leur quelle sera son incidence sur votre situation financière et fiscale.

CONCLUSION

Bien que l'affermage existe depuis longtemps, la location d'équipement agricole sur une grande échelle ne se pratique que depuis quelques décennies. Le coût élevé des terres et de l'équipement agricoles décourage beaucoup de gens de pratiquer l'agriculture et incite d'autres à abandonner cette activité. Le crédit-bail permet aux agriculteurs de disposer d'actifs productifs sans devoir en faire l'acquisition.

La location convient à certains agriculteurs et non à d'autres. Il est difficile de prendre les nombreuses décisions sur lesquelles repose l'évaluation des options location et achat. Il vaut cependant la peine de consacrer du temps et des efforts à la comparaison de ces deux options.

C'est en comprenant les points pouvant faire l'objet d'une négociation ainsi que les conséquences potentielles de chacun des choix qui s'offrent à eux que les agriculteurs pourront prendre les décisions qui correspondent le mieux à leur situation.

10. TERMES RELATIFS AU CRÉDIT-BAIL

Bail — Contrat aux termes duquel une partie accorde à une autre partie le droit d'utiliser un actif pendant une période fixe à un coût prédéterminé.

Bail véritable — Type de transaction considérée comme un bail en vertu du bulletin IT233R de l'Agence des douanes et du revenu du Canada. Ce genre de bail autorise le bailleur à demeurer propriétaire de l'actif et le preneur à déduire de son revenu les paiements de location aux fins de l'impôt.

Contrat de financement offert par le vendeur — Relation de travail entre une source de financement et un vendeur pour fournir du crédit aux acheteurs potentiels en vue de stimuler les ventes du détaillant. La source de financement offre des baux ou des contrats de vente conditionnelle aux clients du vendeur. L'entreprise de financement du vendeur devient la filiale de crédit du fabricant ou du distributeur et offre du crédit aux clients, vérifie leur solvabilité et s'occupe de percevoir les comptes et de gérer les contrats. Aussi connu sous le nom de service de location ou programme de financement des vendeurs.

Contrat de location-acquisition — Type de bail considéré et comptabilisé par le preneur comme un achat et par le bailleur comme une vente ou un accord de financement s'il répond à l'un des critères suivants : a) le bailleur cède la propriété de l'actif au preneur à l'expiration du bail; b) le bail comporte une disposition prévoyant que le preneur peut acquérir l'actif à un prix de faveur; c) la durée du bail équivaut à au moins 75 % de la durée économique prévue de l'actif (une exception à cette règle est prévue dans le cas d'actif usagé loué vers la fin de sa durée utile); ou d) la valeur actualisée des paiements de location minimaux équivaut à au moins 90 % de la juste valeur marchande de l'actif loué après déduction des crédits d'impôt pour investissement que peut réclamer le bailleur.

Contrat de location-exploitation — Tout bail qui n'est pas un contrat de location-acquisition. Ce genre de bail est habituellement de courte durée. Le preneur peut acquérir le droit d'utiliser l'équipement pendant une partie seulement de sa durée utile. Le bailleur offre parfois des services supplémentaires au titre de l'entretien ou des assurances.

Déduction pour amortissement (DPA) — Somme (exprimée en pourcentage) qu'une entreprise peut déduire aux fins de l'impôt du coût des immobilisations acquises. Le pourcentage correspondant à la déduction varie en fonction des actifs.

Durée économique (vie utile) — Période pendant laquelle un actif a une valeur économique et est utilisable.

Fiche relative à l'équipement — Document décrivant en détail l'équipement loué. La fiche peut aussi préciser la durée du bail, la date de début du bail, le calendrier de remboursement du prêt et l'emplacement de l'équipement.

Option d'achat à prix de faveur — Disposition d'un bail accordant au preneur l'option d'acquérir l'équipement à un prix prédéterminé qui est considé-

rablement inférieur à ce qu'on prévoit que sera la juste valeur marchande au moment où l'option sera exercée. Ce prix peut, par exemple, être 1 $!

Option d'achat — Disposition aux termes de laquelle un preneur a le droit d'acquérir l'équipement (habituellement à l'expiration du bail ou peu avant). Le prix de l'équipement peut être précisé dans le bail ou correspondre à la juste valeur marchande du bien.

Option de la juste valeur marchande — Possibilité d'acheter l'équipement loué à l'expiration du bail au prix correspondant à sa juste valeur marchande. Le bailleur ne peut pas demeurer propriétaire de l'équipement si le preneur décide d'exercer son option d'achat.

Taux de location réel — Taux réel (pour le preneur) des décaissements résultant d'une transaction de location. Pour comparer ce taux à un taux d'intérêt sur un prêt, une entreprise doit inclure dans les mouvements de trésorerie l'incidence éventuelle de la transaction sur l'impôt fédéral à payer.

Valeur actualisée — Équivalent actuel des paiements ou d'une série de paiements échelonnés dans le temps. La valeur actualisée varie en fonction du facteur d'actualisation s'appliquant aux paiements futurs.

Nous remercions le Secrétariat d'État pour sa contribution financière à la réalisation de la présente fiche technique.

Cette fiche a été rédigée par **Rob Gamble**, chef de programme, Finances et structures d'entreprise, Division de l'agriculture et des affaires rurales, MAAARO, Guelph.

Certains passages de cette fiche sont tirés de la publication G00429 de l'Université du Missouri intitulée *Leasing Farm Equipment*, dont l'auteur est **Raymond E. Massey**, économiste des récoltes, Université du Missouri.

L'auteur tient aussi à remercier Robin Kerr de la Banque Royale, ainsi que Drew Orosz et Denis Dion de la Case Credit Corporation de leurs précieux commentaires et suggestions.

TABLEAU 6. Acheter ou louer? — Feuille de travail

Location		
Coût de l'équipement		
Total annuel des paiements de location		(A)
Durée du bail		(B)
Total des paiements prévus (A x B)		(C)
Acompte ou reprise		(D)
Total des décaissements (C + D)		(E)
Déduction fiscale relative aux dépenses de location (E x P)		(F)
Coût de location total après impôt (E – F)		**(G)**
Achat		
Coût de l'équipement		(H)
Acompte ou reprise		(I)
Conditions du prêt		
Montant du prêt (H – I)		(J)
Paiement de location (fonction de J — calculer l'intérêt annuel et les paiements sur le capital)		(K)
Total des frais d'intérêt		(L)
Total des paiements de prêt (K x la durée du prêt en années)		(M)
Juste valeur marchande de l'actif à l'expiration du prêt (utiliser la même durée que la location aux fins de comparaison)		(N)
Total des décaissements (M – N)		**(O)**
Calcul de l'impôt		
Taux d'imposition sur le revenu		(P)
Taux de la déduction pour amortissement s'appliquant à l'équipement		(Q)
Valeur comptable résiduelle de l'équipement à l'expiration du prêt (utiliser Q — seulement la moitié la première année et le pourcentage intégral sur le solde restant par la suite)		(R)
Déduction fiscale relative aux frais d'intérêt (L x P)		(S)
Déduction fiscale pour amortissement (H – R) x P		(T)
Récupération de l'équipement vendu à la fin de l'expiration du prêt (N – R)		(U)
Impôt sur la récupération (U x P)		(V)
Coût d'achat total après impôt (O – S – T + V)		**(X)**
Analyse		
Comparer la rangée G avec la rangée X pour établir l'option la plus avantageuse		
Comparer la rangée A avec la rangée K pour établir la meilleure option pour ce qui est des décaissements annuels		

POD
ISSN 1198-7138
Also available in English
(Order No. 01-003)

Ontario

01-004